

Contrats d'achat (niveau 2) : gestion des risques et pilotage de l'exécution

Évaluer les difficultés liées à l'exécution des contrats d'achats

Code
515103

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1849 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Responsables des services achats – Collaborateurs des services achats – Responsables juridiques – Directeurs juridiques – Juristes – Tout responsable ou collaborateur concerné par le pilotage des contrats d'achats

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances juridiques solides en matière de contrats d'achats ou avoir suivi la formation :

🔗 [Contrats d'achat \(niveau 1\) : négociation, rédaction, exécution \(551083\)](#)

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés

Objectifs pédagogiques

- Évaluer l'environnement déterminant du contrat d'achat
- Prévenir les risques liés à ce type de contrat
- Disposer d'outils de pilotage opérationnels à travers l'achat responsable

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Évaluer l'environnement déterminant du contrat d'achat

Déterminer le contexte propre de son entreprise

- Enjeux de son organisation : critères déterminants, culture, stratégie achat et d'entreprise, maîtrise de la performance achat, process internes
- Structure du portefeuille des fournisseurs et partenariats industriels
- Politique RSE et développement durable : comprendre l'achat responsable (label RFAR, ISO 20400)
- Autodiagnostic : déterminer les critères importants et la culture de son entreprise

Caractériser les risques externes

- Prise en compte des aléas du marché (évolutions macroéconomiques, facteurs liés aux pays d'origine des fournisseurs), dimension géopolitique et sanitaire
- Identification des risques spécifiques aux fournisseurs (process qualité, capacité du fournisseur à satisfaire la demande, dépendance commerciale et/ou technologique)
- Identification des risques opérationnels (produit, fournisseur, technique)
- Quiz interactif : évaluer les risques associés à un contrat type

Prévenir les risques liés à ce type de contrat

Cartographier les risques encourus dans la gestion des

sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

contrats d'achat

- Poids financier du fournisseur : rentabilité et défaillance, gestion de trésorerie
- Conséquences d'une prise en compte insuffisante du contexte juridique : négociation, signature des contrats, renouvellement
- Typologie des risques pour une entreprise à travers la matrice PESTEL
- Mesure des risques spécifiques à certaines activités
- Quiz : quels sont les risques desquels se prémunir ?
- Exercice pratique : établir la méthodologie permettant d'identifier les risques liés à une activité, les répertorier et les organiser
- Jeu pédagogique : jeu des concessions

Utiliser des indicateurs performants

- Indicateurs pertinents selon la nature des dangers : internes, externes, spécifiques aux fournisseurs, financiers, juridiques
- Distinction entre reporting et tableaux de bord
- Mesure des risques à partir des indicateurs et évaluation (acceptabilité)
- Plan d'actions : à l'aide d'indicateurs, bâtir un plan d'actions pour neutraliser le risque

Disposer d'outils de pilotage opérationnels à travers l'achat responsable

Surveiller le bon déroulement du contrat

- Traçabilité de l'exécution des contrats via le Contract Management (CM)
- Hiérarchisation des risques par nature et famille
- Partage de pratiques : comment réagir face aux aléas de l'exécution ?

Instaurer une relation de confiance avec ses partenaires

- Mise en place avec ses fournisseurs d'organes de contrôle communs
- Elaborer une démarche collaborative – toutes parties prenantes
- Recours à des dispositifs incitatifs et les leviers associés
- Déploiement de l'esprit de partenariat avec la méthode DESC en cas de litige
- Mise en situation : face à une situation insatisfaisante, mettre en place des organes de contrôle adaptés

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

PARIS

- 24-25 Sep. 2026
- 19-20 Nov. 2026

A DISTANCE

- 24-25 Sep. 2026
- 19-20 Nov. 2026

